

Ханс-Дитер Эверс, Хайко Шрадер

**ОТ ДИЛЕММЫ ТОРГОВЦЕВ К ДИЛЕММЕ БЮРОКРАТОВ:
ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПЕРЕХОДА
ОТ ОБЩЕСТВА МОРАЛИ К ОБЩЕСТВУ РЫНКА**

Эта статья дает объяснение феномена мелких торговцев и торговых меньшинств в аграрных обществах и обществах, находящихся в процессе перехода к рыночной экономике. В таких обществах торговцы стоят перед дилеммой: получение прибыли или соответствие требованиям моральной экономики. В статье обосновывается, что в силу проблематичности ситуации акторы ищут социальные стратегии действия, позволяющие избегать или обходить эту дилемму, что мы обнаружили в многочисленных полевых исследованиях.

Конечно, эта статья значима не только для антропологов, социологов развития и ученых, изучающих трансформации. Мы покажем, что эта дилемма в современных обществах переходит в сферу государства благосостояния: дилемма торговцев становится дилеммой бюрократов.

1. Дилемма торговцев

В кросс-культурных исследованиях в досовременных, развивающихся и трансформирующихся обществах, вновь и вновь обнаруживаются определенные образцы торговли, которые не зависят от специфического контекста культуры [1]. Один из таких образцов – торговые меньшинства, другой – большое число мелких торговцев, которые ведут свое дело с минимальными наличными средствами и на основе кредитов*. Они едва сводят концы с концами, покупают и продают с минимальной разницей расходов и доходов и с трудом могут существовать. Какие объяснения этих постоянно повторяющихся феноменов мы можем предложить?

1.1. Дилемма в крестьянских обществах

Крестьянские общества характеризуются обычно высокой степенью солидарности и такой системой ценностей, в которой на передний план выходит взаимопомощь (реципрокность), общественный характер ресурсов (редистри-

* Если говорить непосредственно о торговцах, мы хотели бы подчеркнуть, что здесь рассматриваются торговцы обоих полов. Как раз в развивающихся и трансформирующихся обществах доля женщин среди мелких торговцев особенно высока.

Эверс Ханс-Дитер (р. 1937) – доктор социологии, профессор факультета социологии университета г. Билефельда (Германия).

E-mail: hdevers@uni-bielefeld.de

Шрадер Хайко (р. 1958) – доктор социологии, профессор Института социологии университета г. Магдебурга (Германия).

E-mail: heiko.schrader@gse-w.uni-magdeburg.de

буция) и гарантированность существования. «Все это явно говорит о том, что вместе с реципрокностью право на существование служит действенным моральным принципом в узких традициях деревни (...) Это выражается в социальном принуждении зажиточных людей внутри деревни проявлять щедрость по отношению к их менее удачливым соседям, принуждении, которое характерно для деревенской жизни Юго-Восточной Азии» [2, р. 176].

Поэтому торговцы в крестьянских обществах сталкиваются с рядом принципиальных проблем. Одна из этих проблем – границы солидарности, которые разделяют две различные системы ценностей. Сферы солидарности совпадают со сферами морали. В конкретных ситуациях это означает, что в различных сферах морали индивид может вести себя по-разному и что это легитимно с точки зрения общества. Например, внутри сообщества от него ожидается, что он будет помогать другим, делиться с другими и оказывать им поддержку. Напротив, к чужим можно относиться по меньшей мере нейтрально, если не откровенно эксплуататорски. В крестьянских обществах именно непосредственная пространственная близость определяет сферы действия различных моральных принципов [3].

В крестьянском обществе торговец находится внутри и между двух различных сфер: крестьянской моральной экономики и связанной с мировым рынком рыночной экономики. Так, торговцы скупают товары у знакомых крестьян своей сельской общины, однако продавать их они должны посредникам или покупателям в ближайшем городе или в региональном центре. В данных контекстах господствует различная мораль. В собственной деревне торговца цены если не определяются, то находятся под влиянием моральной экономики справедливых цен и скорее потребительской стоимости, чем меновой, т.е. рыночной стоимости товаров. Аристотель различает понятия «справедливой цены» и «рыночной цены», что представляет собой важную составную часть объективной теории стоимости. За пределами деревни, напротив, торговцы сталкиваются с анонимным, часто «анархическим» спросом свободного рынка для которого характерно колебание цен. На этом рынке цены зачастую являются результатом не только «количественно-ценового» механизма, но и силового неравновесия: по отношению к торговцам посредникам или крупным торговцам мелкие торговцы имеют слабую позицию в переговорах. Им навязывают условия обмена (неравный обмен).

Поэтому торговцев в крестьянских обществах мы называем «посредниками» между моральной и рыночной экономикой, и это в точности отражает их проблему – добиваться прибыли в этих условиях. Так, они не только подвергаются риску экономического убытка, но и становятся жертвами дискриминации. В то время как община ожидает от них, что они заплатят сельским производителям «справедливую цену», они должны продавать по локальным, внутрирыночным ценам или даже по ценам мирового рынка. Покупая у членов своей общины по ценам ниже тех, которые они считают справедливыми, торговцы выступают против общественной морали и социально стигматизируются, что может привести даже к изгнанию из общины. Конечно, та же самая проблема возникает, когда товары из рыночной экономики поступают для продажи в моральную экономику. Ни один торговец не может долго находиться в такой ситуации: с одной стороны, разница в ценах, с другой – ожидание прибыли.

В то же время различия в ценах между обеими сферами обеспечивают возможность более высокой прибыли, так как у сельских покупателей отсутствует инфор-

мация о ценах в других сферах обмена. Тогда, разумеется, от торговца ожидают, что он, в соответствии с принципом моральной экономики, поделится своим доходом (редистрибуция) или, по крайней мере, предоставит кредиты своим родственникам, друзьям и покупателям. Разумеется, в этом случае торговцу трудно потребовать кредиты обратно, поскольку заемщик имеет небольшой, зачастую даже нерегулярный доход. Однако отказ в предоставлении кредита ведет к стигматизации. В особенности это проявляется в экстремальных ситуациях (засуха, наводнение и другие катастрофы), когда члены общины обязаны помогать друг другу. Ученые, занимающиеся социологией развития и социальной антропологией, называют такие симбиотические связи отношениями «патрон–клиент» [4].

Дилемма торговцев в крестьянских общинах проявляется, таким образом, в том, что торговцы теряют либо физический, либо социальный капитал: деньги или престиж [5]. В условиях моральной экономики накопление капитала в форме товаров и наличных денег затруднительно, так как благосостояние подчиняется норме щедрости или изначально действуют механизмы, мешающие возникновению индивидуального благосостояния.

1.2. Решения дилеммы торговцев

Почему мы обозначили эту ситуацию как «дилемму»? Дилемма – это ситуация, в которой субъект должен выбирать между двумя способами действия, которые он считает в одинаковой степени неблагоприятными, нежелательными или, в лучшем случае, нейтральными. Поэтому дилемма – это ситуация выбора не только с неизвестным, но и с довольно плохим исходом. Не существует четкого критерия, по которому субъект мог бы определить, какое действие окажется более выгодным или менее неблагоприятным. Как бы субъект ни действовал, результаты будут в большей или меньшей степени неблагоприятными. Правда, в духе Бурдые и Коулмена [5; 6] мы придерживаемся широкого понимания «капитала», в моральной экономике хозяйственное действие ведет к накоплению физического, культурного и социального капитала. Это накопление трудно выразить количественно, однако оно включено в социальные отношения и, с точки зрения экономической социологии, является важным критерием хозяйственного успеха именно в моральной экономике. Поэтому с позиции торговцев основное правило существования между моральной и рыночной экономикой состоит в необходимости минимизировать свои потери, что крайне сложно.

Чтобы прояснить межкультурный феномен мелких торговцев и торговых меньшинств, мы хотим показать различные стратегии торговцев, которые они используют для решения дилеммы или, по крайней мере, ухода от нее.

Предположение о том, что крестьянские общества статичны, является ложным. «Соблазнительная иллюзия» [7] корпоративно замкнутого деревенского общества является конструктом, который долго не позволяли ученым воспринимать мобильность населения, введение новой сельскохозяйственной техники и изменение отношений собственности в деревне, а также появление новых торговых сетей. Введение новых сельскохозяйственных культур, новые виды налогов, новые импортные товары стимулируют торговлю, создавая или усиливая дилемму тех, кто выступает коммерческим посредником в обеспечении этими товарами и услугами. При каждом повороте колеса экономики дилемма торговцев приобретает новый оттенок [8].

Крестьянские общества, по-видимому, пытались решить данную проблему. Типичное решение принципиальных проблем торговли в крестьянском обществе – это социальная и культурная дифференциация, а также этническое разделение крестьян и торговцев. Оно может принять форму институционализированной дискриминации торговцев и деловых людей, обладающих более низким социальным статусом только потому, что они не разделяют моральных и, зачастую, религиозных ценностей собственного «цивилизованного общества».

Так возникают две разные моральные общины, которые, возможно, и обнаруживают кооперацию, но не имеют никаких общих моральных норм. Существует много различных способов возникновения новых моральных общностей. Одна часто наблюдаемая на практике возможность – это принятие новой или строгое следование существующей религии (ортодоксия); другая – подчеркивание собственных культурных ценностей вплоть до формирования своей особой этнической идентичности. Гириц отмечал роль сантри (учащихся исламских религиозных школ) в яванской торговле. Он справедливо, хотя и без достаточного объяснения, утверждает, что «этический кодекс торговых классов отличается от кодекса широких слоев общества» [9, р. 34]. Щедрость, вовлеченность в общественные проекты, паломничество или выставленная напоказ религиозность в форме экстаза или в собственно деловой жизни [10] – это средство накопления культурного капитала, который как оправдывает, так и защищает экономическую прибыль, а также средство создания тесной внутренней солидарности с четкими границами, служащей для того, чтобы снизить транзакционные издержки. Так, торговцы часто занимают двойственную позицию по отношению к остальному обществу, которое, в свою очередь, нуждается в них. Конечно, терпимость большинства может очень быстро обернуться ненавистью, грабежом и геноцидом. Так, внутривластная напряженность и экономическое банкротство страны часто выливаются в погромы чужих торговцев (например, китайцев в Индонезии или на Филиппинах).

Уже Зиммель указал на тот факт, что во многих обществах торговля находится в руках чужаков, однако он подчеркивал (как и большинство ученых), что эти занимающиеся торговлей меньшинства в большей части являются мигрантами, чьей интеграции в коренное общество препятствует активная дискриминация [11; 12]. Хотя этот аспект этнической дифференциации нельзя оспорить, здесь должна быть выдвинута альтернативная гипотеза: торговцы и коммерсанты сами устанавливают культурную дистанцию или не ассимилируются, поскольку именно культурное дистанцирование может быть стратегией решения дилеммы торговцев. Торговые меньшинства становятся тем самым не просто социальным следствием миграции и недостаточной ассимиляции, но и средством отделиться от социально сковывающей морали большинства, одновременно пользуясь преимуществами моральной экономики торговой общины.

Новые этнические меньшинства рождаются путем миграции или этногенеза, т.е. возникновения новых этнических общностей. Оба вида этнического и культурного дифференцирования могут ослабить дилемму торговцев. Во всяком случае, мы исходим из того, что дилемма торговцев ведет к возрастающему социальному и культурному дифференцированию. Это «решение» дилеммы торговцев привело к появлению плюралистических обществ и торговых меньшинств во всем мире и особенно в Юго-Восточной Азии.

Крайняя дифференциация розничной торговли служит, по-видимому, похожей цели или, другими словами, является функциональным эквивалентом этнической дифференциации. Мелкая торговля – стандартный признак всех крестьянских и трансформирующихся обществ. Мелкие торговцы менее подвержены давлению сельской солидарности, чем состоятельные торговые посредники и оптовики. Здесь на первый план выходит «розничная экономика» («cash and carry economy»): так как торговля осуществляется очень мелкими партиями, можно избежать требований покупательского кредита. Вопрос кредитных взаимоотношений с поставщиками товаров, напротив, сложнее. Эти поставщики очень часто являются членами другой этнической группы, например, китайцами. В этом случае дилемма торговцев разрешается путем социальной и культурной дифференциации. С другой стороны, доступ к кредитам является источником постоянного беспокойства, так как «доступ к финансам определяет успех торговли» [13, p. 112]. Так отношения кредита перерастают в долгосрочные личные отношения. Иногда кредиты берутся даже тогда, когда они не нужны, лишь для того, чтобы постоянно поддерживать найденную однажды «кредитную линию» [14, S. 152 и т.д.).

Другой, хотя и довольно неудачный способ уйти от дилеммы торговцев – это экономический суицид, т.е. отказ от торговли в пользу других, менее трудных видов экономической деятельности. Вероятный исход – высокая флуктуация торгового предпринимательства или полное отсутствие местных рынков и торговцев. Вопрос отсутствия торговли и недостатка местных рынков редко обсуждается в литературе, хотя имеются исторические примеры их резкого сокращения. Подчеркивается в общем и целом развитие торговли и экспансия рыночной экономики и противоположная возможность, не принимается во внимание. Правда, уже Поланьи в своем анализе «нерыночных обществ» указывает на это направление, не анализируя его, однако, достаточным образом [15].

Если рыночная экономика будет распространяться дальше, а экономические отношения все более будут выделяться из общества, дилемма торговцев превратится в социальную дилемму всей капиталистической рыночной экономики. С одной стороны, современная экономика требует рационализации экономических отношений (как проанализировал Макс Вебер) и эффективности, с другой стороны, для того, чтобы обеспечить социальное согласие и поддерживать легитимность господства, необходимы социальная справедливость и перераспределение – два фактора, которые обязательны для функционирования рыночной экономики. Это превращение дилеммы торговцев в дилемму рыночной экономики мы рассмотрим в последней части нашей статьи.

Подводя итог вышесказанному, можно утверждать: чтобы уйти от противоречия между требованием получать прибыль и выполнять социальные обязанности, торговцы нуждаются в социальной и культурной дистанции по отношению к своим клиентам, и одновременно в солидарности в своей среде. Эта необходимость эмпирически реализуется с помощью следующих стратегий:

1. миграция торговых меньшинств;
2. образование этнических или религиозных групп;
3. накопление культурного и социального капитала;
4. сведение к минимуму прибылей в «розничной экономике»;
5. обезличивание (обособление) экономических отношений.

1.3. Дискуссия о дилемме торговцев и ее решениях

Предложенный здесь подход отличается от предшествующих дискуссий на тему торговли, коммерческих посредников и торговых меньшинств. В то время как многочисленные исследования подчеркивают дискриминацию и этническую изоляцию торговых посредников и интерпретируют их действия как реакцию на их социальное окружение, мы попытаемся объяснить ситуацию с точки зрения самих торговцев. Так, розничную торговлю и появление торговых меньшинств мы интерпретируем как результат стратегии поведения торговцев в целях разрешения дилеммы торговцев в моральной экономике крестьянских и, соответственно, досовременных обществ.

Принципиально мы можем выделить два подхода к исследованию торговых меньшинств. Первый подход подчеркивает социальную классовую структуру доиндустриальных обществ, в которых, как только начинает осуществляться экономическое развитие, брешь между аристократией и мелким крестьянством заполняется иммигрантами. С помощью этой модели Вертхайм объясняет положение китайских иммигрантов и их экономическую роль в Юго-Восточной Азии [16, р. 104–120]. Другие исследования, в особенности те, в которых анализируются такие торговые диаспоры, как еврейская, отмечают дискриминацию этнических и религиозных меньшинств, которая вынуждает их заниматься торговлей и подчеркивать свою культурную идентичность как средства защиты от социального вытеснения и преследования. Хотя эта точка зрения может объяснить расовые взаимоотношения, когда речь идет об анализе торговли в крестьянских обществах, в сфере экономической социологии или социальной антропологии, она оказывается менее полезной.

Торговые диаспоры

Преобладание этнических меньшинств в торговле Эбнер Коэн объясняет, скорее, функционалистски [17]. Он утверждает, что зачастую технические проблемы торговли на дальние расстояния в доиндустриальных социальных условиях можно было преодолеть только в том случае, «если люди из одной этнической группы контролируют все или большинство стадий торговли» [17, р. 266]. Внешнее давление и защита этнической торговой монополии приводили к возникновению торговых диаспор с иной культурой и характерной социальной структурой. Таким образом, торговая диаспора состоит из социально зависимых друг от друга, но территориально разбросанных общин. Чтобы помешать чужим проникать в их сословие, диаспора маркирует своих членов посредством особой идентичности. Поэтому в культурном отношении торговцы развиваются иначе, чем их родная этническая группа.

В определенной степени это объяснение совпадает с нашей позицией. Торговые меньшинства или диаспоры действительно стремятся развить особую культурную идентичность. В ситуации потенциально враждебного окружения или политической ненадежности полезно подчеркивать солидарность представителей группы и создавать коммуникативные сети, обеспечивающие поток информации о ценах, наличии товаров и времени их доставки, о деловых партнерах и других коммерческих тайнах. Но этим, вероятно, нельзя объяснить снижение трансакционных издержек. Помимо подчеркнутых Коэном социально-структурных факторов, мы при помощи этой теории обращаем внимание на выгоду и ущерб,

которые приносят диаспоры и торговые меньшинства. Торговцы, как мы полагаем, используют культурную инаковость как сознательную стратегию, служащую моральным оправданием сохранения своей монополии на торговлю и права на прибыль. Шеттъярские кредиторы, хадрамаутские арабы в Юго-Восточной Азии и яванские сантри-торговцы – типичные примеры наших изысканий в Юго-Восточной Азии, которые показывают, как религиозная этика поддерживает и легитимирует торговлю и коммерцию.

Тем не менее, предложенное Коэном объяснение этого культурного явления отличается все же от нашего. Он помещает свою идею в рамки структурного функционализма, аргументируя это тем, что торговцы должны найти быстрое решение различных организационных проблем (социальная обособленность, авторитет, коммуникация и т.д.), чтобы, несмотря на высокую степень мобильности, обусловленную торговлей на дальние расстояния, суметь создать устойчивые социальные институты. По его мнению, «только высоко развитая идеология, сложная и многообразная символика намечает и может разрешить такую задачу» [17, р. 277]. Именно поэтому большинство крупных диаспор связаны одной мировой религией. Не желая умалить достоинства статьи Коэна, мы полагаем, что этот феномен можно лучше объяснить в рамках теории социального действия, где ставится вопрос, в какой степени религиозные и этнические институты и демонстративная религиозность и ритуалы выгодны для хозяйственной деятельности.

Эдна Бонасич в своей теории посреднических меньшинств подчеркивает еще один аспект, чтобы объяснить поведение и организацию торговых меньшинств [18]. Она доказывает, что они первоначально лишь временно останавливались в принимающей стране и вовсе не намеревались обосноваться там навсегда. Это «временное пребывание» имело важные последствия. (1) Мигранты стремились, скорее, к накоплению, чем к потреблению. Эту бережливость можно объяснить готовностью переносить кратковременные лишения, чтобы как можно скорее достичь долгосрочной цели – возвращения на родину. Таким образом, оказывалось возможным накопить состояние, которое затем становилось альтернативой реэмиграции, прежде всего тогда, когда возвращение было неприемлемо по политическим причинам. (2) Мигранты выбирали такой род деятельности, который позволял им оставаться мобильными, чтобы при случае быстро вернуться на родину. Поэтому они избегали долгосрочных инвестиций, хотя и располагали капиталом. В этом смысле, торговля – идеальное занятие, так как она связывает капитал лишь на короткое время для определенных транзакций, а затем снова делает его свободным. Но и некоторые другие занятия, например, портновское дело, также подходят для подобной практики планирования. (3) Такие мигранты заинтересованы в том, чтобы поддерживать свои этнические традиции, так как они все еще надеются вернуться на родину. Так, они основывают региональные общины и практикуют эндогамию, чтобы избежать этнического смешения и осложнений в местной политике.

Все эти положения важны для объяснения культурных особенностей и характера организации торговых меньшинств. Однако в этой теории имеются и очевидные пробелы. Во-первых, не все торговые меньшинства были изначально лишь временными мигрантами. Упомянем лишь два известных исключения: оставаясь в своем регионе, индийские торговые касты часто встраивают свои

деловые сети в чужую культурную среду, а торговцы-мусульмане, становясь мигрантами, чаще всего меняют вероисповедание. Кроме того, даже у мигрантов, думающих о возвращении на родину, с течением времени уменьшается желание быть изолированными от коренного населения. Таким образом, мигранты не обязательно должны избирать тернистый путь сохранения статуса меньшинства, а могут проводить долгосрочную стратегию ассимиляции или интеграции в принимающее общество, если только статус меньшинства не сулит определенные преимущества перед ассимиляцией.

Хотя теория Бонасич объясняет важные признаки и свойства торговых меньшинств, она не охватывает динамику торговли и рынка в целом. Но и наша парадигма дилеммы торговцев является, безусловно, не всеобъемлющей теорией, а скорее эвристическим наброском, который должен облегчить полевому исследователю постановку задачи и помочь ему интерпретировать явления и полученные данные.

Мелкие торговцы

Часто не обращают внимания на то, что большинство торговцев принадлежат не к какому-либо меньшинству или диаспоре, а к тому обществу, в котором они осуществляют свою торговлю. В этом случае дилемма торговцев, как было показано выше, представляет собой серьезную проблему. Как мы предположили, мелкая розничная торговля на грани прожиточного минимума торговца, когда предметы потребления в минимальном количестве продаются конечному покупателю, не вызывает ни проблему социальной зависти, ни проблему перераспределения [13, р. 59]. Эта розничная торговля часто ведется только для поддержания жизни – рыночные торговки продают ровно столько, сколько нужно, чтобы покрыть ежедневные потребности своего хозяйства.

До сих пор мы говорили о крестьянских обществах, поэтому возникает вопрос, может ли дилемма торговцев проявиться и в городском обществе. Мы считаем, из-за социального положения розничной торговли в неформальном секторе, что эта дилемма также значима, хотя и в меньшей степени. Социальные отношения в городах более непостоянны и поверхностны. Мобильность создает социальную дистанцию между покупателями и продавцами, а солидарность вовсе не является городской ценностью, как показал уже Уирс в своем известном исследовании урбанизма как образа жизни [19]. Однако этот вопрос мы подробнее рассмотрим во второй части данной статьи.

2. Трансформация дилеммы торговцев в социальной рыночной экономике

С ростом инноваций моральная экономика преобразуется в рыночное общество. Теряет ли свое значение дилемма торговцев в современных индустриальных обществах? Очевидно, нет, хотя мы полагаем, что она изменилась и, соответственно, переместилась в более другую сферу социальной проблематики. Далее мы подробно рассмотрим эту гипотезу.

Когда рыночная экономика расширяется, социальное расслоение увеличивается и экономические отношения все в большей степени выделяются из общества, дилемма торговцев становится менее значимой в индивидуальном социальном контексте. Правда, во всех рыночных обществах возникает новая дилемма. В

то время как традиционные сферы солидарности (расширенные семьи, родство, соседство, община) становятся жертвой процесса перехода к рыночному обществу или, по меньшей мере, утрачивают свое значение, государство берет на себя ответственность за ряд социальных институтов, для которых в этих условиях особенно значимы перераспределение, генерализированная реципрокность и трансфертные платежи. Характерная для досовременных обществ дилемма торговцев становится теперь дилеммой капиталистического государства. С одной стороны, ее основная функция заключается в том, чтобы институционализировать и поддерживать на должном уровне политические и юридические условия функционирования рынка. С другой стороны, по мнению Этциони, она должна служить созданию общественно-социальных рамок, чтобы логика рыночной экономики и конкуренции не могла принять разрушительные формы [20]. Социальная рыночная экономика частично является воспроизведением рынка: строительство сети социальных учреждений для проигравших в процессе модернизации и рационализации, для жертв реструктуризации экономики, трудового процесса и искащенной окружающей среды.

Разумеется, социально-государственная солидарность требует более детального рассмотрения; при этом речь идет об обобщенной реципрокности: помощь направлена на обеспечение лишь неопределенных, удовлетворяемых только в бедственных ситуациях запросов [21]. Кроме того, она не основывается на добровольности, так как принудительно, посредством закона, включает граждан государства в «общество солидарности» [22, С. 34–35]. Социальное государство характеризуется не квазисемейными морально-экономическими структурами, которые создают чувство «естественной», аскриптивной солидарности и моральной ответственности перед более слабыми членами общества путем социального контроля, порождая социально обусловленное действие и поведение, а функциональными безличными отношениями. Социально-государственные трансферты осуществляются, по мнению многих обществоведов, не столько на основе благотворительной мотивации, сколько на основе инструментальной калькуляции с целью обеспечения «рыночного мира»: рыночная система функционирует по критерию успеха [23, С. 468]. По этой логике, те, кто не может утвердиться на рынке, из-за бедности исключаются из системы. Это, в основном, старики, больные, маргинальные социальные группы, которые в моральной экономике были обеспечены благодаря общине и семье. С помощью социально-государственных трансфертов удастся достичь их, по меньшей мере, экономической, если не социальной интеграции, которая позволяет частично включить их в рыночный процесс и устранить социальные разногласия.

Однако именно рост индивидуальной свободы в ходе общественной дифференциации по отношению к морально-экономическому давлению порождает дилемму вынужденной солидарности государства благосостояния: социальным правам и обязанностям граждан противостоит свобода буржуа ценить свои индивидуальные предпочтения краткосрочной максимизации успеха выше, чем требуемые солидарностью обязанности по отношению к общине/обществу. Согласно Хайеку, этого требует логика рыночной рациональности [24, р. 65 и сл.]. Неоклассики и неоинституционалисты сделали из этого вывод, что социальное государство, в конечном счете, не может функционировать. При насильственной солидарности проблемой становится «безбилетный проезд» —

извлечение прибыли без вложений из основанного на солидарности общества – и требуется контролирующее и, соответственно, наказывающее государство, которое бы пресекало эту рациональность.

Дилеммой современного государства благосостояния является баланс между экономическими интересами и социальными требованиями. С одной стороны, современное рыночное общество, особенно под давлением глобализации, требует беспрерывной рационализации экономических отношений, а с другой, именно эта рационализация хозяйства ведет к экстернализации социальных расходов (окружающая среда, социальные проблемы, проблемы здоровья и т.д.). Это привело к ситуации, при которой развитие осуществляется за счет природы и будущих поколений, причем осуществляется не стабильно*. Прибыльность и солидарность – обобщенная реципрокность не только в досовременных, но и в современных обществах чаще всего представляют собой конфликтующие ценности.

Мы не отвергаем здесь проблему «безбилетного проезда». Несомненно, что в ходе реструктуризации государства благосостояния многие субъекты экономики и организации выходят из системы солидарности и отгораживаются от попавших в бедственное положение. По мнению Вилке, «отказ от лояльности и отношений солидарности в соответствии с социальной, возрастной, организационной или региональной дифференциацией должен был неизбежно ослабить общественно зафиксированный консенсус, на котором основывается модель государства благосостояния» [25, р. 365].

Хайтмейер в этой связи задается справедливым вопросом, находимся ли мы на пути к дезинтегрированному обществу [26]. Ведь современное государство благосостояния теряет свой фундамент: социально-государственную солидарность, которая решающим образом скрепляет общество.

История индустриальных государств после второй мировой войны показывает, что реальные капиталистические экономические системы постоянно движутся между двумя полюсами: дерегулирования (свободный рынок с низким уровнем государственного вмешательства) и регулирования (сильное вмешательство государства в экономику). В конце концов, правительства вынуждены учитывать требования своих избирателей и движений политического протеста. Если доходы слишком высоки, а заработная плата не увеличивается, охрана окружающей среды не обеспечивается, то социальные проблемы становятся очевидными и переходят все допустимые границы, однако в демократических обществах существует возможность переизбрать правящие партии. Таким образом, в капиталистическом государстве благосостояния «дилемма торговцев» превращается в «дилемму бюрократов».

Литература

1. The Moral Economy of Trade: Ethnicity and Developing Markets / Ed. by H.-D. Evers, H. Schrader. L.: Routledge Publishers, 1994.

* Стабильное развитие гарантирует здоровое жизненное пространство для будущих поколений. Это подразумевает добросовестное хозяйствование, бережливое отношение к имеющимся природным ресурсам.

2. Scott J. *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*. New Haven, CN: Yale University Press, 1976.
3. Шрадер Х. *Экономическая антропология*. СПб.: Центр «Петербургское востоковедение», 1999.
4. Wolf E.R. *Peasants*. Englewood Cliffs, 1966.
5. Coleman J. *Social Capital in the Creation of Human Capital* // *American Journal of Sociology*. 1998. № 94 (Suppl.).
6. Bourdieu P. *Les trois йtats du capital culturel* // *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*. 1979. № 30.
7. Kemp J. *Seductive Mirage: The Search for the Village Community in Southeast Asia* // *Comparative Asian Studies*. 1988. № 3.
8. Braudel F. *Civilization and Capitalism, 15th-18th Century*. Vol. 2. *The Wheel of Commerce*. N. Y.: Harper and Row, 1982.
9. Geertz C. *Peddlers and Princes: Social Development and Economic Change in Two Indonesian Towns*. Chicago: University of Chicago Press, 1963.
10. Evers D., Schrader H., Pavadarayan H. *The Chettiar Moneylenders in Singapore* // *The Moral Economy of Trade: Ethnicity and Developing Markets* / Ed. by H.-D. Evers, H. Schrader. L.: Routledge Publishers, 1994.
11. Simmel G. *Soziologie: Untersuchungen йber die Formen der Vergesellschaftung*. Leipzig: Duncker und Humblot, 1908.
12. Simmel G. *Philosophie des Geldes*. Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1989.
13. Alexander J. *Trade, Traders and Trading in Rural Java*. Singapore: Oxford University Press, 1987.
14. Schrader H. *Changing Financial Landscapes of India and Indonesia: Sociological Aspects of Monetisation and Market Integration*. Mнnster; L.: LIT, 1994.
15. Polanyi K. *Primitive, Archaic and Modern Economies* // *Essays of Karl Polanyi* / Ed. G. Dalton. Boston: Beacon Press, 1971.
16. Wertheim W.F. *The Trading Minorities in Southeast Asia* // *The Sociology of Southeast Asia: Readings on Social Change and Development* / Ed. by H.-D. Evers. Kuala Lumpur: Oxford University Press, 1980.
17. Cohen A. *Cultural Strategies in the Organization of Trading Diasporas* // *The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa* / Ed. by C. Meillassoux. Oxford: Oxford University Press, 1971.
18. Bonacich E. *A Theory of Middlemen Minorities* // *American Sociological Review*. 1973. № 38.
19. Wirth L. *Urbanism as a Way of Life* // *American Journal of Sociology*. 1938. № 44.
20. Etzioni A. *The Moral Dimension: Toward a New Economics*. L.: Collier McMillan, 1986.
21. Sahlins M. *Stone Age Economics*. Chicago: Aldini-Atherton, 1972.
22. Bayertz K. *Begriff und Problem der Solidaritdt* // *Solidaritdt. Begriff und Problem* / Hrsg. K. Bayertz. Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1998.
23. Gйpel A., Pankoke E. *Grenzen der Solidaritdt: Solidaritdtsformeln und Solidaritdtsformen im Wandel* // *Solidaritdt. Begriff und Problem* / Hrsg. K. Bayertz. Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1998.
24. Hayek F. *The Moral Element in Free Enterprise* // *The Morality of Capitalism: Irvington on the Hudson*. N. Y.: Foundation of Economic Education, 1992.
25. Willke H. *Ironie des Staates: Grundlinien einer Staatstheorie polyzentrischer Gesellschaft*. Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1992.
26. *Was treibt die Gesellschaft auseinander?* / Hrsg. W. Heitmeyer. Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1997.

**Перевод с немецкого А.Ю. Казанцева,
под редакцией В.В. Козловского**